

## CV KAMEL DJOUADI

**Kamel DJOUADI**

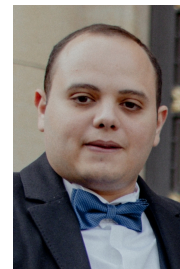
27 ans

7 rue Hubert charpentier, 92150 Suresnes.

Tel : 06 51 89 18 46

E-mail : Djouadi-kamel@outlook.fr

Nationalité : Française



### FORMATION

**2019 à 2022** : Master en Audit et Contrôle de Gestion à Pole Paris Alternance.

**2018-2019** : Bachelor en Finance à Pole Paris Alternance.

**2015-2018**: Technicien supérieur en Gestion et Comptabilité à l'Institut International de Management.

### EMPLOIS

**Août 2022 à Octobre 2023** : Responsable adjoint de Boutique Naturalia/ employé polyvalent en vente et restauration Tour Eiffel

Gérer l'espace de vente ; Garantir la bonne tenue du magasin; Accompagner et fédérer l'équipe ; Développer une connaissance produit et assurer un conseil de qualité; Garantir une expérience client optimale de l'accueil jusqu'à l'encaissement.

**Février 2018 à Août 2022** : **Responsable E-commerce** au sein de la société Km Accessoires

- Prendre des décisions, savoir cerner rapidement les différentes possibilités ; Augmenter le chiffre d'affaires: suivre quotidiennement le chiffre d'affaires, la fréquentation ; Recruter et former ; Manager ses équipes: organiser le travail des équipes ; Organiser le travail, répartir les tâches, coordonner et atteindre les objectifs ; Déceler les occasions d'affaires ; Prévoir et anticiper les événements ; Définir le plan d'action ; Définir et piloter les stratégies Web Marketing et mettre en œuvre la stratégie adoptée ; Optimiser la visibilité du site marchand ; Assurer le suivi et le développement commercial ; Assurer une veille concurrentielle permanente ; Définir des KPI ; Organiser et optimiser le site marchand

**Juillet 2016 à Janvier 2018**: **Store manger** au sein de la boutique Chamgood :

- Gérer les stocks, superviser les inventaires ; Organiser la boutique ; renouveler régulièrement la présentation des articles (vitrines, mise en avant des nouveaux articles, ...) ; Suivre quotidiennement le chiffre d'affaires, la fréquentation ; Recruter et former des vendeurs (techniques de vente et argumentaires propres à son secteur d'activité et aux articles ; , Organiser le travail des équipes ; Régler les éventuels litiges avec la clientèle ; Organiser les périodes de soldes (fixer les prix, choisir les articles à prix réduits, ...)

**Juin 2015 à Septembre 2015** : **Conseiller de vente** au sein d'Ooredoo (Qatar Télécoms)

### STAGES

**Mars- Août 2021** : Stage de fin de Master au sein d'Ooredoo au niveau de la direction des finances.

**Thème**: Gestion de la trésorerie au sein de l'entreprise.

**Février- Juin 2019** : Projet de fin de Bachelor au niveau des ressources humaine.

**Thème** : Gestion de la paie

**Février-Juin 2018** : Stage de fin de Licence au sein de Ooredoo (**Qatar Télécoms**).

**Thème** : Comptabilité générale

**LANGUES** : Français, Anglais et Arabe littéraire.

### INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Création d'entreprise : Projet E-commerce de vente de bijoux
- Développement de l'huilerie familiale d'agriculture biologique